
大客户营销技巧

课程背景：

企业要扩大市场占有率，获取利润，都离不开销售业绩的增长，而大客户的销售对企业的整体销售有着极其重要的作用和影响。大客户销售在战略和战术层面上的专业应用技巧日新月异，本课程致力于帮您了解大客户采购的一般流程和习惯、有效对大客户进行管理并与之建立良好的合作关系、帮助营销团队提高对大客户的销售技巧和能力，进而提高其销售及管理水平，从而最大限度地提升个人和企业的销售业绩。

参加对象：销售总监、销售经理、销售代表

培训收益：

- ◆了解大客户营销的基本理论形成的背景
- ◆学习大客户营销的基本思路和出发点，并逐步更新自身的销售观念
- ◆掌握大客户营销的客户分析方法和销售技巧
- ◆掌握如何将技巧用于实践，通过大客户销售方式，快速提升销售业绩

课程大纲：

第一单元：漫谈大客户

- 一、什么是大客户
- 二、大客户的特点
- 三、大客户组织结构分析
- 四、什么是“线人”，如何找到线人。

第二单元：找到大客户

- 为什么需要销售技巧
- 二、大客户销售的特点
 - 三、销售圆五曲锁定目标客户群
 - 1、分析目标客户
 - 2、建立客户关系
 - 3、梳理客户关系
 - 4、实现销售
 - 四、80/20 法则的作用
 - 五、大客户的分类与选择

第三单元：目标客户分析

- 1、分析客户内部的采购流程
- 2、分析客户内部的组织结构
- 3、分析客户内部的五个角色
- 4、找到关键决策人
- 5、SWOT 分析

第四单元：客户关系建立

- 1、客户关系发展的四种类型
- 2、客户关系发展的五步骤
- 3、推销产品先推销自己
- 4、沟通技巧：与不同的人如何打交道
- 5、如何调整自己的风格来适应客户
- 6、客户关系的稳定
- 7、客户关系的深入

第五单元：客户关系的梳理

- 1、孵化
- 2、产出
- 3、潜在

第六单元：实现销售

- 1、寻找关键点
- 2、如何迅速推进
- 3、销售 TAT 法：
T；Thinking 知己知彼 百战不殆
(客户定义及客户分析)
A；Action 做到、做好
T；Thinking 运筹帷幄 决胜千里

凝聚成就高效团队

【培训收益】

- ◆促进团队融合，增强团队凝聚力，塑造团队精神；
- ◆挖掘自我潜能，树立积极心态和良好的心理素质；
- ◆培养团队成员间的感情，提高团队间的默契程度；
- ◆构架和谐沟通交流渠道、锻造企业团队核心竞争力；
- ◆培养高效能习惯，强化参训学员执行能力；
- ◆建立员工归属感，树立感恩心态；
- ◆统一团队价值观，强化员工的主人翁责任感。

【课程特色】

- ◆百强企业的内训课程，世界五百强企业订购的必修课程。
- ◆结合中国特有的国情、企情、市情、人情，精心设计的课程内容。
- ◆针对企业存在的实际问题层层剖析，并以独特的“理论讲解+精准案例分析+小组讨论+体验式情景模拟+互动游戏+视频赏析”的激情授课方式展现给学员，以效果为导向，幽默风趣、通俗易懂、见解新颖、深入浅出、别具一格。

【课程长度】

- ◆一天/两天，计 6/12 小时；上课时间：9:00-12:00 与 13:30-16:30。

【课程大纲】

第一讲 凝聚成就高效团队认知（组建团队）

- 一、高效团队概念及分析

◆体验式培训和传统式培训的区别

◆五秒钟体验

◆大话西游之团队角色

二：团队和团队精神

三、团队建设的重要性

四、团队与个人的关系”

五、建立高效团队的原则

高效团队的 9 个特征：

1. 清晰的目标

2. 行动计划

3、工作责任和项目

4、创造学习型组织

5、培养相互信任精神

6、一致的承诺

7、分享成果

8、开放的沟通

9. 外部的支持

第二讲 高效团队之建立信任：

一、为什么说信任是构建团队的基础；

二、猜疑是构建团队信任的最大障碍；

三、怎么建立你的信任；

四、信任来自哪里？

五、怎么赢得别人的信任。

第三讲 高效团队之有效沟通

◆何谓有效的沟通

※沟通的五种态度

※沟通的一般过程

※沟通中讯息传达的效果比例

◆沟通技巧

※沟通中的非语言行为技巧

※单向沟通与双向沟通的比较

※同理心倾听

※沟通中说的技巧

◎体验式情景游戏：集体作画

第四讲：高效团队之赢在执行

◆执行力到底是什么

※执行、执行能力、执行力

※执行力的特征

※高效执行的 3 大关键

◆团队执行力低下的 4 种表现

※拖拉

※死板

※反复

※推诿

◆革除执行力低下的五大陋习

※陋习一：讲过了

※陋习二：我不会

※陋习三：没办法

※陋习四：不可能

※陋习五：找借口

◆提升执行力的五大方法

※服从力

※协作力

※纠防力

※沟通力

※行动力